

Rationaliteit

Robert Lucas kreeg de Nobelprijs economie van dit jaar omdat hij "de hypothese van rationele verwachtingen heeft ontwikkeld en toegepast, en daarmee macro-economische analyse heeft getransformeerd en ons inzicht in economisch beleid heeft verdiept", aldus het persbericht van het Nobelcomité. De keuze van Lucas was een rationele, zeker gezien de commotie van vorig jaar. Toen immers liet een lid van het comité – in strijd met de ongeschreven regels – tijdens de beslissende vergadering van de Zweedse Academie van Wetenschappen weten dat hij vond dat een van de genomineerde wegens zijn geestesziekte de prijs niet zou mogen krijgen. De ruzie die daarop volgde dwong de voorzitter van het comité tot aftreden. Het lag dus erg voor de hand dat het comité dit jaar alle moeilijkheden uit de weg zou gaan en voor een onomstreden kandidaat zou kiezen. De verwachting dat Robert Lucas de eer zou krijgen was dus rationeel, althans in de afgelopen tijd was Lucas steeds de modale keuze van de academisch economen.

Hoewel de kwaliteit van Lucas' werk onomstreden is, geldt dat natuurlijk niet voor de inhoud daarvan. Ten dele kan dit laatste verklaard worden uit een verkeerd begrip van wat de rationele-verwachtingshypothese inhoudt. Rationele verwachtingen hebben betekenis niet, zoals Garretsen en Sterken recent in *ESB* stellen dat men alwetend is en niet verrast kan worden. De hypothese houdt 'slechts' in dat actoren alle beschikbare informatie correct gebruiken en geen systematische fouten maken bij het maken van hun keuzes of bij het maken van hun probabilistische voorstellingen. Als zodanig is de aanname slechts een speciaal geval van de rationaliteitsaanname uit de micro-economische theorie. Zoals Milton Friedman reeds stelde kan deze aanname op verschillende manieren gerechtvaardigd worden. Ten eerste geldt dat als de belangen maar groot genoeg zijn actoren een sterke prikkel hebben om fouten te vermijden. Ten tweede kan men door ervaring leren rationeel te handelen en ten slotte kan een proces van natuurlijke selectie (competitie) ertoe leiden dat alleen de rationeel handelende actoren overblijven.

Hoe mooi en overtuigend deze argumenten van Friedman misschien ook zijn, helaas blijken ze in de praktijk niet geldig. Althans, de leerprocessen zouden wel eens veel langzamer kunnen verlopen dan 'armchair theorizing' doet vermoeden. Een illustratie hiervan vormt het 'drie deuren probleem' uit de Amerikaanse tv-show *Let's make a deal*. In deze show wint de kandidaat een prijs ter waarde van zo'n \$ 15.000 als hij raadt achter welke van drie deuren zich de prijs bevindt. Het interessante is dat, nadat de kandidaat zijn initiële keuze gemaakt heeft, de quizmaster een van de niet gekozen deuren opent en laat zien dat de prijs zich daarachter niet bevindt. De kandidaat moet vervolgens beslissen of hij bij zijn initiële keuze blijft of dat hij van deur verwisselt. Dit keuze-probleem is eenvoudig en de te winnen prijs is

groot. Bovendien zijn er genoeg mogelijkheden om te leren; er zijn reeds meer dan 3800 uitzendingen geweest. Men zou dus mogen verwachten dat de kandidaten de juiste beslissing nemen. Welnu dit is niet het geval: meer dan 75% van de kandidaten blijft bij zijn eerste keuze, terwijl wisselen de uniek optimale actie is. Immers, blijven staan is succesvol als de eerste keuze juist was (dit gebeurt met kans 1/3), terwijl wisselen de prijs oplevert als de eerste keuze fout was (en dit gebeurt met kans 2/3). Het totale bedrag dat de kandidaten in deze quiz gemist hebben ten gevolge van irrationeel gedrag bedraagt dus zo'n \$ 15 mln (3000 kandidaten x 1/3 kans x \$ 15.000).

Het 'drie deuren probleem' werd ook besproken door Rob van en Berg in de wetenschapbijlage van *NRC Handelsblad* in mei van dit jaar. Interessant is dat veel lezers er niet van overtuigd waren dat wisselen een twee keer zo grote succeskans heeft en de krant werd dan ook overstelpt met brieven van boze mensen die Van den Berg verweten de plank behoorlijk mis te slaan. Een en ander deed de redactie verzuchten dat er klaarblijkelijk een tegenstelling bestaat tussen wiskunde en gezond verstand en dat het niet mogelijk is deze met elkaar in overeenstemming te brengen. Een pessimistische conclusie, die, als ze juist zou zijn, belangrijke consequenties zou kunnen hebben voor de relatie tussen economische theorie en economisch beleid en van de rol van de overheid.

Argumenten vóór meer marktwerking zijn vaak gebaseerd op het idee van de rationele burger die zelf prima kan bepalen wat goed voor hem is en die niet door de overheid betuttelt of in bescherming hoeft te worden genomen. Als deze burger in simpele situaties als het 'drie deuren probleem' al niet de goede keuze maakt, dan is het natuurlijk nog maar de vraag in hoeverre hij dat in meer gecompliceerde, praktische situaties wel kan. Recent marktonderzoek van de vereniging van kabelexploitanten Vecai laat zien dat de begrensde rationaliteit van consumenten inderdaad niet uit het oog mag worden verloren. In het laatste decennium is het aanbod van tv-stations via de kabel toegenomen. Meer aanbod betekent meer keuze en een rationele consument kan dit alleen maar toejuichen, omdat hij beter in staat is zijn behoeften te bevredigen. Het blijkt echter dat een substantieel deel van de kijkers de weg kwijt is in het woud van zenders. Ruim 16% van de kabelabonnees zou liever minder dan meer keuze hebben! Zal over enkele jaren hetzelfde gelden voor winkelopeningstijden? Gaan we via de 24-uurseconomie terug naar de situatie waarin de premier ons allen om 10 uur op de enige nationale zender welterusten wenst?



E.E.C. van Damme